

[Online Version](#)

	<b>Cloud Integration</b>	<b>Industrie 4.0 Internet of Things</b>	<b>Big Data Analytics</b>	<b>CxO Innovation Service</b>
<b><u>CxO Innovation Platform:</u></b> IT-Innovationen für den Unternehmenserfolg entdecken!				

# PAC CxO Innovation Monthly

- Juni 2016 -

Liebe Leserin, lieber Leser,

im aktuellen Newsletter beschäftigen wir uns u.a. mit dem Merge von HP/CSC – dem „Warum“ und den möglichen Auswirkungen für Sie .... den Kunden.

Gerade erschienen: Die PAC IT Services Rates Database 2016 – Julia Reichhart beantwortete gerne unsere „3 Fragen...“.

Weiterer Schwerpunkt ist das Thema Security – am 12. Juli wird Ihnen Mathieu Poujol in seinem Cyber Security-Webinar einen Überblick über die Software- und IT-Dienstleistungsmärkte und den Stand der Technologie geben.

Wie Sie „Kommunikation und Kollaboration mit Partnern und Kunden sicher steuern“ verrät Ihnen Martin Kuppinger in einem kurzen Gastbeitrag – ausführlich wird das Thema in einem aufgezeichneten Webcast behandelt .... Nehmen Sie sich die Zeit und hören Sie hier einmal rein.

Mit freundlichen Grüßen

Andreas Zilch  
Susanne Grebe

## Insights & Statements

### Die IT-Anbieterlandschaft ändert sich durch Disintegration – dramatisch und nachhaltig



HPE hat Ende Mai angekündigt, wesentliche Teile seines Service Geschäftes mit CSC zu „verschmelzen“ (CEO Meg Whitman nennt dies „spin-merger“). Im Ergebnis bedeutet dies eine Abspaltung des Service Geschäftes und eine Konzentration auf die Technologie-Bereiche. Das neue Unternehmen, welches noch keinen Namen hat, wird theoretisch einen Jahresumsatz von ca. USD 26 Mrd. erzielen, wozu CSC nur einen relativ kleinen Teil beiträgt.

Viele fragen sich jetzt: „Warum macht HPE so etwas und was bedeutet dies für uns als Kunden / Anwender?“

Die Antwort auf das „Warum“ ist schnell anhand der Börsenreaktion zu erklären: Direkt nach der Ankündigung stieg der HPE Aktienkurs um 13%, der Aktienkurs von CSC sogar um 31%. Damit profitieren die Aktionäre genauso wie das vom Aktienkurs abhängige Top-Management beider Unternehmen.

Finanzanalysten finden also die Disintegrations-Strategie führender IT-Anbieter (vorher teilweise von IBM und kürzlich sehr konsequent von Dell vorgemacht) sehr gut und wertschöpfend. Die Kunden hat meines Wissens nach vorher niemand um Rat oder Meinung gefragt.

Im Umkehrschluss ist damit die „End-to-End“-Integrationsstrategie der Top-IT-Anbieter der letzten 15 Jahre wohl gescheitert. Der theoretische Ansatz war dabei, den Kunden „End-to-End“-Lösungen aus einer Hand zu bieten, von Consulting, Strategie, über alle IT-Produktkategorien, Services, bis zum Betrieb. Hierfür wurde auch sehr viel Geld investiert, auch und gerade von IBM, HP und Dell.

Eigentlich eine gute Idee, aber der IT-Markt ist wohl mittlerweile zu komplex, um alles von einem Anbieter zu beziehen. Viel schwerwiegender war aber noch der Designfehler der IT-Anbieter bei diesem Geschäftsmodell. Man wollte die Kunden zu „Cross-Selling“ motivieren und damit einen höheren Profit erzielen. Die Versuche dazu waren aber teilweise zu plump und die interne Aufteilung in Profit Center führte manchmal dazu, dass die Business Units lieber mit externen Partnern zusammenarbeiteten, als mit den eigenen „Schwestern“. Andererseits sind gerade die Kunden es leid, die einzelnen Module separat zu erwerben und dann mühselig selbst oder für viel Geld von Systemintegratoren zusammen bauen zu lassen.

Löst sich dieses Problem durch die aktuellen (und noch kurzfristig zu erwartenden weiteren) Aktivitäten? Mit Sicherheit nicht, denn das Thema von wirklich wertschöpfenden Partnerschaften und standardisierten Building Blocks wird hierdurch zunächst nicht adressiert. Es ist auch nicht zu erwarten, dass z.B. HPE, inmitten zweier brutaler Umstrukturierungen innerhalb 18 Monaten, hierfür Zeit und Ressourcen aufbringt.

Eine traurige Erkenntnis ist wohl, dass die Strategien der führenden IT-Anbieter mehr von den Finanzinvestoren als von Kundenanforderungen geleitet werden.

Mich würde persönlich interessieren, wie Sie diese Entwicklung als Kunde einschätzen: Sehen Sie mehr Nutzen aus einem weitgehend integrierten Angebot oder präferieren Sie Best Practice-Angebote aus verschiedenen Quellen?

Ich freue mich auf ihr Feedback, da ich im Gegensatz zu den meisten IT-Anbietern gerne „die Kunden frage“!

**Andreas Zilch**  
Lead Advisor &  
SVP User Business  
[a.zilch@pac-online.com](mailto:a.zilch@pac-online.com)



Thema des Monats



**Identity**

**Relationship Management:**

**Kommunikation und Kollaboration mit Partnern und Kunden sicher steuern**

Mit der steigenden Nachfrage von Unternehmen nach engerer Kommunikation und Kollaboration mit externen Partnern und Kunden wächst auch der Bedarf an professionellem Web Access Management und Identity Federation. Geeignete Lösungen ermöglichen sichere Zugänge von und auf externe Systeme, auch aus der Cloud.

Um die Vielzahl an Anforderungen für eine sichere Kommunikation und Kollaboration erweiterter und vernetzter Unternehmen nahezu lückenlos mit IT abzudecken und gleichzeitig agil zu bleiben, sind Standardinfrastrukturen notwendig.

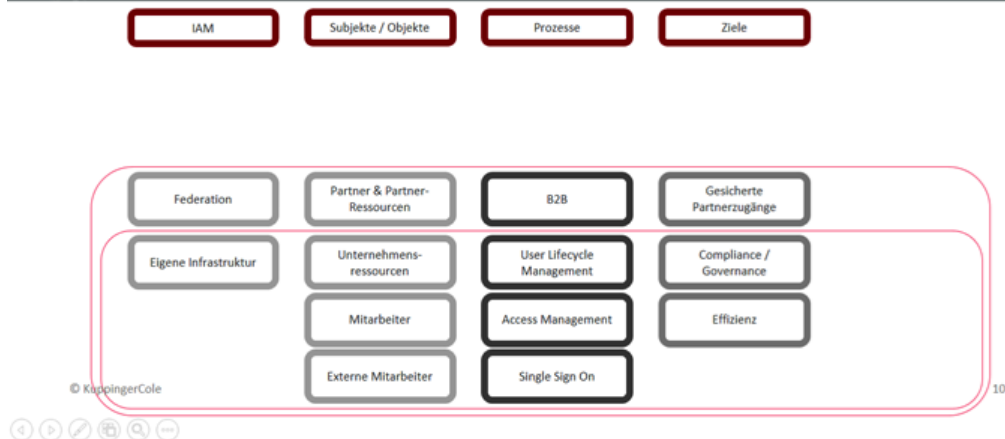
Das Management digitaler Identitäten ist eine zentrale Herausforderung in der digitalen Transformation. Während sich das „klassische“ IAM (Identity and Access Management) in seiner Funktionalität noch vollständig auf den Mitarbeiter und das Managen dessen Identität ausgerichtet hat, steht heute mehr und mehr der Kunde und dessen Beziehung zum Unternehmen im Mittelpunkt.

Nur wer seinen Kunden und dessen Bedürfnisse kennt, kann ihn durch ein individuell auf seine Bedürfnisse abgestimmtes Serviceangebot nachhaltig an sich binden. Customer-facing IAM, den Kunden in eine vorhandene Identity Management Strategie mit einzubeziehen, bildet die Basis einer erfolgreichen KYC (Know-Your-Customer)-Strategie.



**kuppingercoie**  
ANALYSTS

## Customer-facing IAM: Der Kunde als neue Identität



In einer aktuellen [Webinar-Aufzeichnung](#) spricht Martin Kuppinger über das Thema Identity Relationship Management: **Kommunikation und Kollaboration mit Partnern und Kunden sicher steuern** und bewertet den Markt anhand des KuppingerCole Leadership Compass Access Management & Federation.

[Zum Webcast \(DE\)](#)

**Martin Kuppinger**  
CEO, Founder & Principal Analyst  
KuppingerCole  
[mk@kuppingercole.com](mailto:mk@kuppingercole.com)



## Vendor-Profil des Monats:

Download:  
[Microsoft](#)

The SITSI® Research Platform



Vendor Profile  
DE / A / CH / WW



## Webinar: Cybersecurity

Dienstag, 12. Juli 2016, 17:00 - 18:00 Uhr



Cybersecurity is not an option anymore for IT companies. With the ongoing digital transformation, their clients are opening their ecosystems and their IT systems, making themselves more vulnerable while at the same time, the attacks are becoming more numerous and more sophisticated, and regulations are tightening. IT companies must have a cybersecurity response, but this environment is very complex and changing, with strong differences between cybersecurity sub-segments, countries and verticals. This webinar will help you make the right choices to better position your company on this promising market.

[zur Anmeldung](#)

**Mathieu Poujol**  
Principal Consultant  
Infrastructures & Cybersecurity  
[m.poujol@pac-online.com](mailto:m.poujol@pac-online.com)



## PAC IT Services Rates Database 2016

3 Fragen an:  
Julia Reichhart

**Die aktuelle Preisdatenbank 2016 ist gerade erschienen. Welchen Mehrwert bietet diese Datenbank dem Anwender?**

Neben aktuellen Marktzahlen und der Übersicht über die Preisentwicklung in den Jahren 2015 und 2016 liefert die Datenbank einen Ausblick auf die Kosten für IT-Dienstleistungen im Jahr 2017. Mit den validierten Referenzpreisen für alle Qualifikationsstufen und Einzelleistungen liefert PAC verlässliche Vergleichszahlen zum tatsächlichen Preisniveau von IT-Services in den Märkten Deutschland, Frankreich und Großbritannien.



Das [Innovation Register](#) für Industrie 4.0 und IoT wächst und vergrößert stetig seinen Mehrwert.

Entdecken Sie interessante Anschauungsbeispiele, die Ihnen als Best Practice für eigene Initiativen dienen können.

[Aktuelle Pressemitteilung](#)

## Rückblick: Sourcing Day 2016



## PAC in der Presse

[Funkschau: Optimierung von Contact-Center-Prozessen im Fokus](#)

Prozessoptimierung hat 2016 oberste Priorität für Investitionen im Contact-Center. Das ist das Ergebnis einer Umfrage von Damovo und PAC. Gefragt wurde nach den Herausforderungen und Investitionsprioritäten.

Die Preise sind in die Dimensionen Berufserfahrung, Dienstleistung, Branche, Technologieumgebung, Lösung und digitale Themen segmentiert. IT-Dienstleister und IT-Einkäufer nutzen die jährlich aktualisierte Datenbank als effizientes Benchmarking-Instrument. Der direkte Vergleich der eigenen beziehungsweise angebotenen Preise mit den Marktpreisen liefert valide Entscheidungsgrundlagen für Produkt-, Preis- oder Einkaufsstrategien.

### **In welchen Bereichen werden die Tagessätze am stärksten steigen?**

Ein klarer Trend ist hier in der Beratung zu Innovationsthemen zu sehen. Die aktuellen Zahlen zeigen, dass Berater im Umfeld der sogenannten Hot Topics – Big Data, Cloud, Mobility, Security, Software as a Service (SaaS), Digital Transformation – stark gefragt sind. Das Preisniveau ist hier wie in den Vorjahren besonders hoch und steigt überdurchschnittlich an. Am deutlichsten ist der Preissteigerungseffekt im Bereich Security und Big Data zu spüren. Erwartungsgemäß steigen hier bei den spezialisierten und erfahrenen Beraterprofilen die Tagessätze auch im kommenden Jahr am stärksten an.

### **Gibt es auch „gute Nachrichten“? Wo sinken eventuell die Tagessätze?**

Die wachsende Nachfrage nach Individuallösungen führt zur Preissteigerung für Softwareentwicklung. Auf der anderen Seite nimmt die Standardisierung bei klassischen Themen wie Enterprise Resource Planning (ERP) weiter zu. Dies schlägt sich in geringeren Projektvolumina und kaum steigenden Tagessätzen nieder. Zusätzlicher Druck entsteht durch die sinkende Komplexität im Projektmanagement. IT-Support-Funktionen sind weiterhin am stärksten betroffen – auch in diesem Jahr ist hier mit leicht sinkenden Tagessätzen zu rechnen.

**Julia Reichhart**  
Principal Analyst  
[j.reichhart@pac-online.com](mailto:j.reichhart@pac-online.com)



## **Blogbeiträge & Research Notes, White Paper**

### **[HP Enterprise Services and CSC to Merge](#)**

HP Enterprise is spinning out its Enterprise Services business and merging it with CSC in an \$8.5bn deal

### **[Computerwoche: Was Analysten zur IT-Service-Hochzeit des Jahres sagen](#)**

Was Analysten über die Fusion von CSC und der Dienstleistungsbranche von HP Enterprise denken.

### **[HCM-Software: Cloud-basierte Lösungen sind nicht mehr aufzuhalten](#)**

Der klassische Softwaremarkt wandelt sich in Richtung Cloud Computing. Anwendungen für Human Capital Management machen da keine Ausnahme. Für immer mehr Firmen stellen HCM-Lösungen as a Service eine Option dar, weil sie ihnen gewichtige Vorteile bieten. Unsere Studie „Innovatives Personalmanagement“ liefert weitere Belege dafür.

### **[SaaS-Magazin: Studie zum Personalmanagement](#)**

Für die Mehrheit der deutschen Firmen sind Cloud-basierte HR-Anwendungen bereits eine mögliche Option. Herausforderungen sorgen für Modernisierungsdruck bei HR-Software.

### **[IT SecCity: Bekämpfung von Cyber-Angriffen](#)**

93 Prozent der Führungskräfte aus dem Bereich IT-Sicherheit halten ihre Ausgaben für Benutzer- und Berechtigungsverwaltung konstant oder erhöhen diese sogar.

## **Analysten vor Ort**

**Cristian Wieland,**  
**Vice President:**

Digital Transformation – Apps Services Market 2016

[8. Juli 2016,](#)  
[17:00 bis 18:00 Uhr,](#)  
[Webinar \(EN\)](#)

**Frank Niemann,**  
**Vice President:**

IT-Architekturen der neuen Generation

[28. September 2016,](#)  
[14:00 bis 15:00 Uhr](#)  
[Webinar \(DE\)](#)

## **Veranstaltungen**

**it's OWL Transfertag –**  
Industrie 4.0 für KMU

[06. Juli 2016,](#)  
[Bielefeld](#)

**Startup Breakfast**  
#Summeredition

[21. Juli 2016,](#)  
[Köln](#)

**BARC-Seminar:**  
Workflow- und

---

---

### [Lizenzmanagement im digitalen Zeitalter](#)

Parallel zur Technologieentwicklung steigt die Zahl der Softwarelizenzmodelle. Das von PAC im Auftrag der CCP Software GmbH erstellte Whitepaper „Softwarelizenzmanagement im digitalen Zeitalter“ gibt Hinweise und Anregungen für die praktische Umsetzung eines professionellen Lizenzmanagements. Basis der Einschätzungen sind Gespräche mit Anwenderunternehmen wie ATLAS ELEKTRONIK, LEONI oder Munich Re.

---

### [Ohne professionelles Softwarelizenzmanagement keine digitale Transformation!](#)

Auf der digitalen Agenda der meisten Unternehmen stehen heute die Entwicklung mobiler Apps, die Nutzung moderner Cloud-Dienste oder die Errichtung von Infrastrukturen für das Internet der Dinge. In diesem Zuge werden neue Geschäftsmodelle und auch tiefgreifende Änderungen in Organisation und Führung diskutiert.

---

### [Microsoft buying LinkedIn: it's about people, data and services](#)

People, data and services. In PAC's view, this is what drives LinkedIn acquisition by Microsoft, for \$26 billion. Is the price too high? Only future will tell. But as far as the combination of the offerings is concerned, Microsoft and LinkedIn are a very good fit. Here are the 3 main reasons:

---

### [In-Memory verbindet klassische und moderne IT-Architekturen](#)

Die Digitalisierung hat Einfluss auf IT-Architekturen. War in der Vergangenheit die IT vor allem dazu da, Prozesse zu unterstützen, so fällt ihr künftig immer mehr die Rolle des „Enablers“ für die Digitalisierung von Vertrieb, Marketing und Einkauf zu.

---

### [Deutscher Mittelstand holt bei Cloud-Nutzung auf](#)

---

### [Netzlink stellt Disaster Recovery aus der Cloud vor](#)

#### Prozessmanagement

[22. Juli 2016,  
Würzburg](#)

#### Lab-Tour in der SmartFactoryOWL

[29. Juli 2016  
Lemgo](#)

#### BARC-Seminar:

Testen von Data-Warehouse- und Business-Intelligence Systemen

[17.-18. August 2016,  
Baden](#)

#### topsoft BI Park powered by BARC

Business Software und IT-Infrastruktur

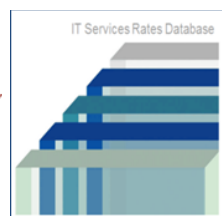
[30.-31.08.2016,  
Zürich](#)

#### BARC-Tagung

Advanced und Predictive Analytics

[27.-28. September 2016,  
Frankfurt](#)

## Informationen



Analysten & Consultants



Free White Papers & Trend Studies



### **PAC Deutschland**

Holzstraße 26  
80469 München  
Tel: +49 (0)89 23 23 68-0

[PAC Blog](#) / [LinkedIn](#) / [Twitter](#) / [E-Mail](#) [Impressum](#)